Een gat in de markt?

Verkenning van de afzetketen voor biologische bloembollen

systeem innovatie



WAGENINGEN UR

For quality of life

Een gat in de markt?

Verkenning van de afzetketen voor biologische bloembollen

Jan-Eelco Jansma, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving
Rob Stokkers, Landbouweconomisch Instituut



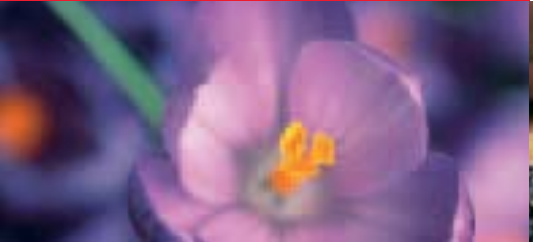
Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.
Sector Bloembollen
September 2004
PPO nr. 711



Inhoud

- De biobol in de keten *5*
- De markt *7*
- De handel *9*
- De teelt *11*
- Aanbevelingen *13*







De biobol in de keten

Van stagnatie naar marktontwikkeling, professionalisering en schaalvergroting

De markt voor biologische bloembollen en bolbloemen groeit niet. Toch zijn de afgelopen jaren diverse initiatieven genomen om deze sector impulsen te geven. Onderzoekresultaten geven steeds meer houvast in de teelt, kwekers hebben zich verenigd in Biobol en de belangrijkste handelspartijen verwachten een toename in de vraag van vijf procent tot 2008. Vooral de buitenlandse vraag naar bloembollen voor de broei lijkt perspectiefrijk. Desondanks blijft de biologische bloembollenteelt in omvang een marginale markt.

Het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) streeft naar een vraaggestuurde biologische teelt die in 2010 tien procent van de totale sector zou moeten uitmaken. Al jaren schommelt de omvang van de biologische bollenteelt echter rond een bescheiden 0,1% van het totale Nederlandse areaal. In het technische onderzoek naar de mogelijkheden van de teelt worden jaarlijks goed bruikbare resultaten geboekt. Maar zonder de zekerheid van voldoende vraag zijn telers niet gemotiveerd om de teelt verder uit te breiden. Hun financiële risico's zijn daarvoor te groot.

Ketenonderzoek

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) Sector Bloembollen in Lisse, spil in het praktijkonderzoek naar biologische bollen, verruimde daarom de aandacht tot de volledige keten. In samenwerking met het Landbouweconomisch Instituut (LEI) werd in 2003 met financiering van het ministerie van LNV een ketenanalyse uitgevoerd die nieuw licht moest werpen op de achtergronden van de stagnerende sector. Deze brochure geeft een indruk van de belangrijkste resultaten en doet aanbevelingen voor de ontwikkeling van de markt voor biologische bloembollen.

Centraal in de problematiek van de biologische bol staan de prijs en de herkenbaarheid. De kostprijs van de meeste biologische bolsoorten ligt ver boven die in de gangbare teelt. Oorzaken daarvoor zijn lage opbrengsten per hectare, ziekten en plagen waarvoor nog geen afdoende bestrijding is gevonden en hogere kosten voor onkruidbestrijding. Forse verkoopprijzen moeten die hoge kostprijs compenseren. Biobollen kosten daarom meestal twee tot drie keer zo veel als gangbaar geteelde bollen. Consumenten die bereid zijn deze prijs te betalen, krijgen geen onderscheidend product. Een betere herkenbaarheid van de biobol als onderscheidend, exclusief product zou de drempel van een hogere prijs voor een specifieke doelgroep kunnen verlagen.

Regeren is vooruitzien

Onzekerheid speelt alle partijen in de keten van biologische bloembollen parten. Telers twijfelen aan opbrengsten en afzetmogelijkheden. Vooral handelspartijen uit de gangbare teelt twijfelen aan de wisselvallige kwaliteit en omvang van het aanbod en zien bovendien weinig commerciële mogelijkheden vanwege de hoge prijzen. De twee grote handelaren in biologische bollen en bolbloemen durven evenmin verder dan één seizoen vooruit te kijken, omdat voorspellingen aan beide zijden van de markt onbetrouwbaar zijn. Meerjarenplanningen van telers en handelaren komen daardoor niet van de grond.
Groothandel en broeierij kunnen niet altijd vinden wat ze zoeken; het aanbod wisselt jaarlijks van omvang, kwaliteit en samenstelling. In de afzet zijn daarom weinig vaste patronen te herkennen.

Achter deze problematiek schuilt een markt die weliswaar in beweging is, maar niet groeit. Marktontwikkeling, professionalisering en schaalvergroting zijn de belangrijkste impulsen die de handel in biologische bollen op stoom zouden kunnen krijgen.

Onzekerheid

Een handelsbedrijf uit de Bollenstreek beheerste in 1999 nog de afzet van onder andere biologische lelie, dahlia, Scilla en Muscari. De omzet van het bedrijf als geheel was datzelfde jaar € 75.000, een marktaandeel van bijna 50% van de biobollenhandel exclusief tulp. Twee jaar later was dit percentage gedaald naar een omzet van € 3.000, krap 5% van de markt. Oorzaak was een claim van een Italiaanse supermarkt die een partij biologische lelie retourneerde vanwege ziekte in het gewas. Het bedrijf was door dit incident zo ontmoedigd dat het zich terugtrok uit de handel in biologische bollen.



De markt

Van versnipperde afzet naar een exclusieve niche

De markt voor biologische bloembollen is vrijwel onbekend. Hij is klein, wisselvallig en onzeker. Zowel aan vraag- als aan aanbodzijde bestaan belemmeringen voor een overtuigende ontwikkeling van deze markt.

Vraag

Biologische bloembollen en biologische bolbloemen zijn de twee peilers waarop de markt rust. Een deel van de bollen is bestemd voor gebruik in de broeierij. Vooral tulpenbollen vinden hun weg naar de bloementeelt. Biologische snijtulpen worden in Nederland als boeketten aangeboden door natuurvoedingswinkels en in Groot-Brittannië, Zwitserland en de Verenigde Staten door grootwinkelbedrijven. Narcis, hyacint, iris en muscari zijn opgeplant op potjes te koop, vooral in Nederland. Er is relatief veel vraag naar snijtulpen, zeker in het buitenland. In dit segment lijkt de grootste groei mogelijk. In 2003 ontstond er zelfs een tekort aan biologische tulpen voor de broei.

De vraag naar droge bloembollen van biologische teelt is sterk versnipperd en gevarieerd. Droge bollen worden gebruikt voor tuinen en plantsoenen en voor de kleinschalige broeierij in zowel binnen- als buitenland. Het assortiment is met zo'n 120 variëteiten veel breder dan dat van de bolbloemen. De vraag naar meer diversiteit groeit. Veruit het grootste deel van de biologische bloembollen gaat de grens over, zo'n 80 tot 85%. Afnemende partijen zijn behalve particulieren vooral broeiers, hoveniers en gemeenten. Onbekend is of de particuliere klant tevreden is over het product en evenmin is onderzocht of deze klant bewust koos voor biobollen of een impulsaankoop deed.

Export

De belangrijkste buitenlandse markten voor droge bollen zijn Duitsland, Zwitserland, Zweden, Denemarken, Groot-Brittannië, Frankrijk en de Verenigde Staten. In al deze landen worden droge, biologische bollen vaak afgezet via postorderbedrijven. In Groot-Brittannië is de vraag naar droge bollen van biologische teelt relatief groot, omdat hier 'organic gardening' populair is.
In Duitsland, Zwitserland en Zweden zijn enkele kleine broeiers actief op de markt voor biologische snijtulpen. Zij betrekken echter slechts een deel van hun uitgangsmateriaal uit de biologische teelt in Nederland. Biologische broeiers in het buitenland hebben van de vraag naar snijtulpen geprofiteerd met een maas in de EU-richtlijn voor biologische teelt. Deze verbood tot 2004 namelijk niet het broeien van gangbaar geteeld uitgangsmateriaal volgens biologische regels. Deze snijtulpen werden tegen lage prijzen aangeboden op de biologische markt. Inmiddels zijn de regels voor het gebruik van biologisch uitgangsmateriaal aangescherpt.

Kaas en klompen

Voor veel buitenlandse afnemers zijn bloembollen een metafoor voor Holland. Ze worden geschaard in het rijtje kaas, klompen en molens. Over het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen in de bollenteelt is deze groep weinig bekend. De discussie over het nut van de biobol speelt in de export dan ook geen rol van betekenis. Onderscheid maken tussen biologische en gangbare bloembollen is bovendien niet in het belang van de gangbare bollenteelt. De promotie van biobollen komt mede daarom moeizaam van de grond.

Prijs

Biologische bloembollen of bijvoorbeeld snijtulpen van biologische bollen kosten veel meer dan gangbare. Voor biologisch geteelde groenten zijn mensen bereid extra te betalen omdat zij een direct voordeel verwachten. De verwachting dat biologisch voedsel de eigen gezondheid bevordert, vergroot de koopbereidheid.
Voor producten die indirect en op langere termijn de duurzaamheid dienen, is de consument minder bereid een hogere prijs te betalen. Biologische sierteeltproducten zijn weliswaar positief voor het milieu, maar dit voordeel zal de consument niet concreet en individueel ervaren. De bereidheid om een meerprijs te betalen voor ecologisch geteelde bloembollen is daarom laag.
De economie heeft een sterke invloed op die bereidheid. Een goed gevulde portemonnee maakt de drempel vanzelfsprekend lager om sierteeltproducten te kopen die met EKO-keurmerk, en dus met respect voor het milieu, zijn gekweekt.

Herkenbaarheid

Algemene promotiecampagnes van EKO-producten zouden theoretisch ook de vraag naar biobollen ten goede moeten komen. Campagnes zoals ´Biologisch, eigenlijk heel logisch´, appelleren aan het verantwoordelijkheidsgevoel van mensen voor hun omgeving en gezondheid. Maar die motivatie stimuleert slechts een kleine minderheid om biologische sierteeltproducten te

kopen. Immers, wie meer betaalt, wil ook meer waar voor zijn geld. De promotie van biobollen kan niet gericht zijn op argumenten als gezondheid en smaak maar zou garen kunnen spinnen bij aandacht voor exclusiviteit. Want een selecte groep consumenten is graag bereid een meerprijs te betalen voor een product dat zich onderscheidt.

De markt voor biologische bollen is een typische nichemarkt. De biobol heeft echter moeite zich te onderscheiden. Deze bol of bloem is niet bedoeld om te concurreren met zijn gangbare variant. Veel consumenten weten niet dat biologische bollen en bloemen bestaan of waar ze te koop zijn. Bovendien zijn ze moeilijk met het oog te onderscheiden van gangbare en de koper zal er ook niet meer of minder plezier van hebben. De voornaamste redenen dat de markt niet groeit, zijn daarom het gebrek aan onderscheidend vermogen van de biobol en het ontbreken van een specifieke doelgroep.



De handel

Van een aanbod- naar vraaggerichte markt

Biologische bloembollen en bolbloemen bereiken de consument via drie stromen. Twee hoofdrolspelers staan aan het begin van de handelsketen: Hoeve Vertrouwen en Florganic. Daarnaast bieden handelsbedrijven van gangbare bollen incidenteel biologische bollen aan.

Hoeve Vertrouwen
Veruit het grootste deel van de biologische bollen wordt verhandeld door Hoeve Vertrouwen. Dit bedrijf kweekt zelf vooral biologische tulpen en koopt en verkoopt daarnaast biologische bollen van andere kwekers. Hoeve Vertrouwen biedt zo'n 120 variëteiten aan. De bollen worden afgezet via diverse kanalen. Belangrijkste weg is het eigen postorderbedrijf voor particulieren en kleine bedrijven. Daarnaast is Hoeve Vertrouwen marktleider in de handel in bollen voor de broei. Buitenlandse broeiers kopen hun biologische uitgangsmateriaal hoofdzakelijk bij dit bedrijf.

Florganic bv.
De handel in biologische bolbloemen vanuit Nederland verloopt voor het grootste deel via Florganic bv, groothandelaar in biologische bloemen. Deze bolbloemen komen grotendeels van twee kwekers die hun eigen bollen afbroeien. Vooral snijtulpen worden verhandeld, maar ook bollen op pot. Florganic exporteert een deel van de handel naar buitenlandse grootwinkelbedrijven. Een ander deel wordt verkocht aan Nederlandse natuurvoedingswinkels. Partijen waarvoor geen koper te vinden is, worden in het gangbare circuit, ver onder de kostprijs, afgezet.

Overige handelsbedrijven
Een klein deel van de biobollen wordt rechtstreeks verhandeld via de kwekersvereniging Biobol en de HoBaHo, een grote intermediair in bloembollen. Leden van Biobol leveren hun partijen via de HoBaHo aan hun klanten. De HoBaHo speelt vooral een administratieve rol. Soms kloppen handelshuizen aan bij de HoBaHo voor biologische bollen. Vaak omdat buitenlandse klanten deze als een extraatje zien in hun assortiment. Deze handelshuizen haakten in het verleden af bij enige tegenslag. Ook Nederlandse gemeenten kleuren hun openbaar groen met biologische bloembollen en betrekken deze veelal via gangbare handelsbedrijven bij de HoBaHo.

Omvang
De omvang van de handel in biologische bollen is, vergeleken met de gangbare handel, marginaal. Uit commercieel oogpunt is het daarom geen aantrekkelijke markt om er veel energie in te steken. Serieuze initiatieven van gangbare handelsbedrijven voor een betere positionering van het product zijn daarom in deze schakel niet te verwachten.
Ook onzekerheid speelt een cruciale rol in de afwachtende houding van de diverse partijen. Omdat het aantal handelspartijen zo klein is, kan het wegvallen van één of twee deelnemers grote consequenties hebben voor de handel als geheel. Zo nam de omzet via de HoBaHo tussen 1999 en 2001 af met 45% van het verhandelde volume. Deze omzetreductie was toe te schrijven aan enkele incidenten die twee handelspartijen deed besluiten zich terug te trekken uit de sector.

Biobol en HoBaHo
Vijftien kwekers houden zich bezig met de biologische teelt. Zij behartigen sinds halverwege de jaren negentig gezamenlijk hun belangen in de kwekersvereniging Biobol. Het doel is om de teelt en afzet onderling af te stemmen. De coördinatie van de handel heeft de vereniging uitbesteed aan een intermediair van de HoBaHo.



De teelt

Van wisselvalligheid naar continuïteit

Op ongeveer 15 tot 20 hectare worden in Nederland biologische bloembollen geteeld. Dit is 0,1% van het totale areaal bloembollen, een fractie van de gewenste 10% die de Nederlandse overheid volgens haar Nota Voedsel&Groen nastreeft in 2010. Tulp beslaat ruim de helft van het areaal. Daarnaast worden vooral krokus, narcis en hyacint volgens SKAL-normen geteeld. Deze normen verbieden het gebruik van kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen.

Biologische-bollentelers kampen met vier problemen. De opbrengsten per hectare zijn laag, de kwaliteit is wisselvallig, de productiekosten zijn hoog en de afzet is onzeker.
Onderzoek van PPO Bloembollen richt zich behalve op het stikstoftekort ook op infecties door ziekten en plagen en op de productie van gezond uitgangsmateriaal. De ontwikkelingen in het onderzoek gaan weliswaar gestaag door en bieden steeds opnieuw aanknopingspunten voor hogere opbrengsten en betere kwaliteit, maar onderzoek vraagt tijd. Antwoorden op vragen laten soms een aantal teeltseizoenen op zich wachten.

Stikstoftekort

Een tekort aan stikstof staat centraal in de problematiek van de lage opbrengsten. In de biologische teelt is nog geen geschikte methode gevonden om het stikstoftekort aan te vullen. Zonder het gebruik van kunstmest blijven de bollen kleiner en dus ook de bloemen. Grotere bollen leveren juist een goede prijs op vanwege hun grotere bloemen. Bovendien moet in de biologische teelt ruimer worden geplant om de bollen tot een acceptabel formaat te laten groeien. Er komen per hectare dus minder bollen van het veld en deze zijn bovendien kleiner dan gangbaar geteelde bollen.

Ziekten en plagen

Daarnaast is de kwaliteit van biobollen wisselend. Een belangrijke oorzaak daarvoor zijn de infecties met ziekten en plagen. Deze zijn met de huidige kennis en ervaring en de beperkte beschikbaarheid van maatregelen niet altijd te voorkomen. Handelaren willen vanwege de wisselende kwaliteit een kwaliteitsstandaard invoeren. Voor telers betekent dat een extra risico, omdat zij nog geen stabiele kwaliteit kunnen leveren. Het gevolg is dat telers kiezen voor risicospreiding door een kleinschalige teelt, verspreid over verschillende gewassen en cultivars.

Kostprijs

De kostprijs staat fors onder druk door de lage opbrengsten. Alleen bij narcis is het verschil in kostprijs tussen gangbare en biologische teelt beperkt. Voor gewassen als tulp, hyacint en lelie zijn de verschillen groter. De biologische marktwaarde van deze gewassen ligt ver onder de kostprijs. Een aanzienlijk deel van de productie verdwijnt bovendien onder de kostprijs in het gangbare circuit bij gebrek aan afnemers.

Risico's

Zowel de teelt- als afzetrisico's komen voor rekening van de biologische-bollentelers. Zij dragen het risico van een mislukte teelt, van het bewaren van de oogst en van onverkochte of te goedkoop verkochte partijen. Bio Keten West, een samenwerkingsverband dat de biologische landbouw in West-Nederland moet bevorderen, buigt zich over mogelijkheden om deze risico's het hoofd te bieden. Uitgangspunt is dat een financieel vangnet kwekers over de streep kan trekken om meer aan te sluiten op ontwikkelingen in de markt. Daarvoor is een fonds nodig dat telers uit de brand helpt wanneer zij schade lijden, doordat ze specifieke afzetrisico's hebben genomen. De stimuleringsregeling zou daarom uitsluitend een bodem in de markt leggen voor onverkochte partijen waarvan juist werd aangenomen dat er vraag naar zou zijn. Die specifieke afzettegenvallers van telers zouden moeten worden vergoed. Telers uit de vereniging Biobol, de afzetorganisaties Florganic bv en Hoeve Vertrouwen en de overheid zouden de aangewezen partijen zijn om het fonds te voeden.

Kwaliteitsverbetering

Klachten over de kwaliteit van partijen biobollen waren in 2002 voor een aantal ketenpartijen aanleiding om een ketenchecklist te ontwikkelen voor snijtulpen. PPO Bloembollen voert de regie over dit project. Telers van biologische tulp, een Nederlandse broeier en Florganic bv sloegen de handen ineen om met zo´n checklist de kwaliteit te verhogen en de onderlinge communicatie tussen partijen te verbeteren. De lijst reist mee met het product van teelt tot markt. Op de lijst worden allerlei gegevens vastgelegd die de kwaliteit van de snijtulp beïnvloeden. Voorbeelden zijn de mineraleninhoud van de bol en ziektes in het veld. Met de ketenchecklist is het mogelijk om eventuele problemen met de partij tulp op tijd te achterhalen of te melden.



Aanbevelingen

Van losse schakels naar gesloten keten

In de biologische-bollensector draaien de betrokken partijen als snuffelende honden om elkaar heen. Consumenten twijfelen aan de prijs van het aanbod. De (gangbare) handel ziet geen brood in een diepte-investering in de sector. Telers durven er niet op te rekenen dat hun oogst tegen redelijke prijzen zal worden verkocht.

Samenwerking

Vergeleken met de keten voor gangbare bollen werken partijen in de biobol-keten kleinschalig en weinig gespecialiseerd. Daarmee worden risico's gespreid en beperkt, maar kan geen krachtige ontwikkeling van de markt worden bewerkstelligd. Uit een nadere beschouwing van de verschillende schakels in de keten blijkt niettemin dat er een redelijke bereidheid is om samen te werken. De kwekers hebben zich verenigd in Biobol en zowel Hoeve Vertrouwen als Florganic bv werken serieus aan de ontwikkeling van de markt. Toch zijn partijen terughoudend; de individuele financiële risico's zijn groot in verhouding tot de commerciële belangen. Individuele partijen kunnen niet voor de kosten opdraaien van het op gang brengen van marktontwikkelingen waarvan de hele keten profiteert.

Ketenmanagement

Er is ruimte op de markt voor een kleinschalige teelt van biologische bollen voor de droogverkoop en een grootschalige biologische teelt van een assortiment voor de broei. Vooral de buitenlandse biologische broeierij lijkt een groeimarkt met ontwikkelingspotentieel. De risico's voor telers zijn echter zo groot, dat zij niet altijd kunnen aansluiten op de vraag.
Ondersteuning van telers en afnemers met teelt- en marktkennis, bijvoorbeeld in de vorm van studieclubs, kan bevorderen dat vraag en aanbod elkaar beter weten te vinden.
Een andere mogelijkheid om vraag en aanbod bij elkaar te brengen zonder grote risico's voor biologische kwekers, is bollenteelt op biologische (akkerbouw)bedrijven door gangbare telers. Zij brengen immers vakmanschap mee en bevorderen daarmee de professionalisering van de teelt. Ook schaalvergroting komt hiermee binnen bereik.

De zwakke plek in de keten van biobollen ligt in de ontwikkeling van de markt. Daarvoor zijn middelen, energie, professionaliteit en onafhankelijkheid nodig. Bestaande partijen kunnen aan die voorwaarden niet voldoen. Alleen een onafhankelijke ketenmanager,

Jan-Eelco Jansma en Rob Stokkers, projectleiders ketenanalyse biobollen:

'Als de overheid daadwerkelijk de markt voor biobollen wil stimuleren, dan kan zij het best investeren in een ketenmanager en een stimuleringsfonds voor kwekers.'

Een voorwaarde voor een succesvolle keten is samenwerking die alle partijen voordeel biedt. Deze samenwerking komt alleen tot stand wanneer de schakels onderling voldoende communiceren. De ketenanalyse van PPO Bloembollen en LEI maakt duidelijk dat in de biologische-bollensector gedeeltelijk solistisch wordt gewerkt. Partijen in de schakels richten zich noodgedwongen naar binnen, naar hun eigen, interne problemen en onzekerheden. Het ontbreekt hen aan voldoende middelen en overzicht om strategisch te werk te gaan en risico's financieel de baas te blijven. Er is geen centrale regie om de spelers tot een team te smeden.

naar voorbeelden in de biologische varkenshouderij en de biologische vollegrondsgroenten, zou die taak op zich kunnen nemen. Deze zou als onafhankelijke partij de markt een impuls moeten geven door bijvoorbeeld centrale verpakking, verwerking en distributie van de biobollen te organiseren. Voor de groothandel is een uniforme kwaliteitsstandaard en constante toevoer van belang. Ook zou deze manager telers en afnemers (vooral buitenlandse broeiers) moeten ondersteunen met teelt- en marktinformatie. Als de Nederlandse overheid daadwerkelijk de biologische bloembollenteelt tot bloei wil brengen, dan zal zij de aanstelling van zo'n professionele ketenmanager mogelijk moeten maken.

Marketing
Ontwikkeling van de vraag is mogelijk door bijvoorbeeld een scherpere positionering van de biobol. De biologische bloembollenteelt is geen herkenbare niche die een specifieke doelgroep weet aan te spreken. Incidentele acties bij onder andere Albert Heijn, hebben in het recente verleden weinig structurele vraag gecreëerd, evenmin als acties van de Milieufederatie gericht op Nederlandse gemeenten.
Centrale verwerking, verpakking, distributie en promotie van biologische bloembollen kan bijdragen aan een overtuigende positie en identiteit van biologische bloembollen en bolbloemen. Die identiteit zou niet alleen aandacht moeten geven aan ratio (duurzaamheid) maar ook aan emotie (schoonheid en exclusiviteit). Zoals exclusieve restaurants slechts met biologische ingrediënten werken, zo zouden ook biobollen als een exclusief product kunnen worden aangeboden in bijvoorbeeld luxueuze bloemenzaken. Daarbij zou de sector een duidelijk beeld voor ogen moeten staan van de doelgroep voor dit product. Voor strategische marketing met kleurrijke fotografie en fraaie verpakkingen bestaat nu weinig belangstelling omdat commerciële prikkels vrijwel ontbreken.

Stimuleringsfonds
De betrokken partijen delen het vertrouwen in de technische mogelijkheden voor verbetering van de teelt. De belangrijkste groothandelaren in biologische bloembollen hebben er bovendien vertrouwen in dat de markt de komende jaren met vijf procent kan groeien. Het bij elkaar brengen van vraag en aanbod is daarom de grootste uitdaging voor de komende jaren.
Om het gat te dichten zullen om te beginnen de prijzen moeten dalen. Hoge prijzen werpen een drempel op voor aanschaf van biobollen. Om de verkoop een impuls te geven moeten dus de kostprijzen omlaag. Daarvoor zijn onder andere verbeteringen nodig in de teelt en bewaring van biobollen. Met het dalen van de kostprijs zijn mogelijk ook de exporteurs en handelaren van gangbare producten geïnteresseerd in opname van biologische bollen in hun pakket.
Daarnaast zou de overheid moeten bijdragen aan een financieel vangnet voor telers in de vorm van een stimuleringsfonds. Daarmee zou de markt voor biobollen commercieel interessanter worden, ook voor telers die nu alleen nog gangbaar werken. Uitzicht op financiële compensatie bij een tegenvallende markt trekt telers vanzelf over de streep om te investeren in de markt.

© 2004 Wageningen,
Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

PPO Publicatienr. 711; € 10,-

Dit is een rapport van de onderzoeksprogramma's Systeeminnovaties plantaardige productiesystemen van Wageningen UR.
Het cluster van onderzoeksprogramma's wordt gefinancierd door het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

landbouw, natuur en voedselkwaliteit

Deze publicatie is gebaseerd op de resultaten van het onderzoek "Ketenanalyse biologische bloembollenteelt" dat in opdracht van het ministerie van LNV werd uitgevoerd.
Projectnummers: PPO: 330684;
LEI: 64498 en 40018

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.
Sector Bloembollen
Adres: Prof. Van Slogterenweg 2,
2161 DW Lisse
Postbus 85, 2160 AB Lisse
Tel.: 0252 - 462121
Fax: 0252 - 462100
E-mail: infobollen.ppo@wur.nl
Internet: www.ppo.wur.nl





Colofon
Samenstelling:
Jan-Eelco Jansma, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, en Rob Stokkers, Landbouweconomisch Instituut
Redactie:
Tekstbureau Lara de Bruin
Eindredactie:
Maria Zwart, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving
Vormgeving:
Cécile van Wezel, Grafisch Atelier Wageningen
Fotografie:
Internationaal Bloembollencentrum,
bvBeeld Wageningen
Druk:
Drukkerij Modern, Bennekom



